

Cuentas por cobrar

Marco conceptual



Las cuentas y documentos por cobrar representan derechos exigibles provenientes de las ventas o prestación de servicios, al igual que como resultado de préstamos y otras operaciones a crédito; a este grupo pertenecen las cuentas por cobrar a clientes, empleados, vinculados económicos, socios, impuestos, provenientes del desarrollo de la actividad principal o actividades secundarias negocio, tal como se observa en la siguiente figura:

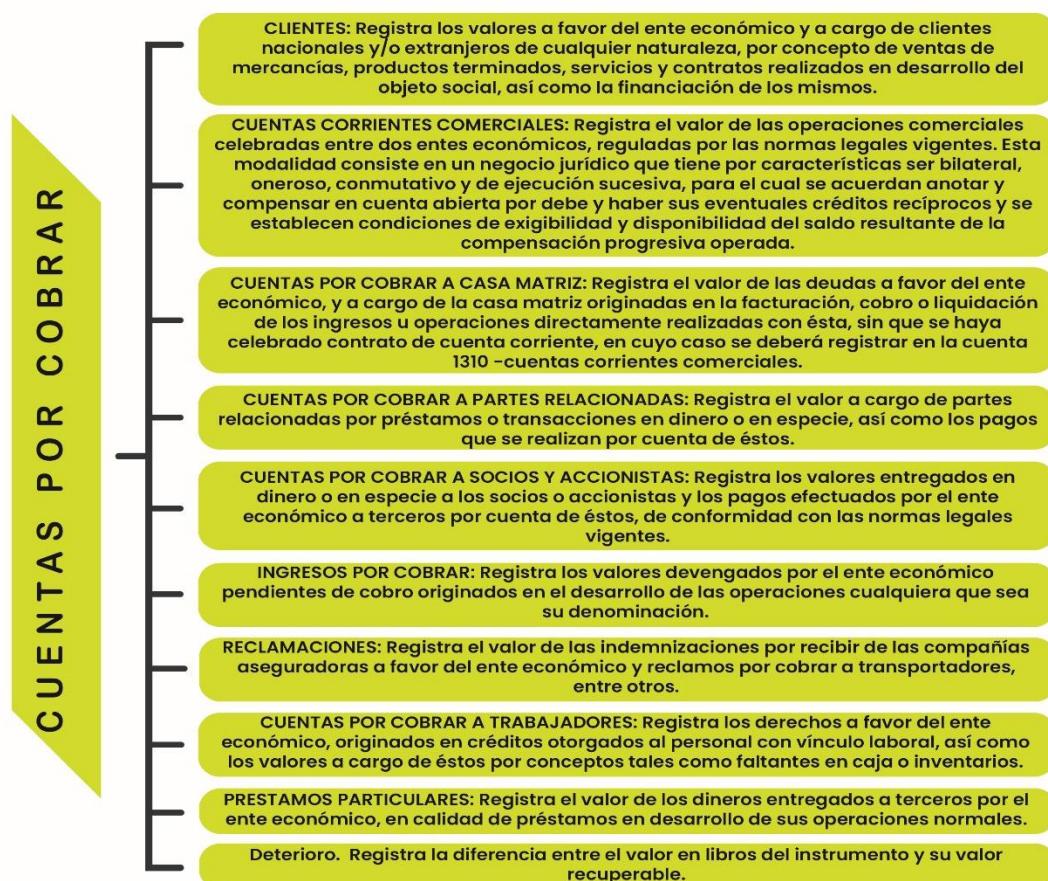


Figura 1. Cuentas que conforman el grupo por Cuentas por Cobrar

Adaptado para fines académicos del Texto Contabilidad de Activos, elaborado por las docentes: Mg Magda Mildreth Rodríguez Castilla, Mg Marta Milena Peñaranda y Mg Naydú Judith Jácome.

Fuente. (Uribe Medina, Plan de cuentas para sistemas contables en NIIF, 2019)

Clients



Esta cuenta comprende un conjunto de derechos a favor de la empresa y a cargo de terceros por ventas de bienes y servicios, en desarrollo de la actividad económica del negocio, así como la financiación de los mismos.

La cuenta clientes presenta tanto movimientos débitos como créditos por los siguientes conceptos.



Figura 2. Cuenta clientes

Fuente. (Uribe Medina, Plan de cuentas para sistemas contables en NIIF, 2019)

Transacciones de la cuenta de clientes

El 1 de octubre la empresa vende mercancías por valor de \$10.000.000 a crédito, IVA 19%, RF 2,5% a SUR LTDA.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1305	CLIENTES	11.650.000	
130505	Nacionales		
1355	ANTICIPO DE IMPUESTOS	250.000	
135515	Retención en la fuente		
4135	COMERCIO AL POR MAYOR...		10.000.000
413536	Venta de electrodomésticos		
2408	IMPUESTO SOBRE LA VENTAS		1.900.000
240805	Generado		

El 30 de octubre la empresa recibe en su cuenta bancaria el pago de SUR LTDA.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1110	BANCOS	11.650.000	
111005	Moneda Nacional		
1305	CLIENTES		11.650.000
130505	Nacionales		

El 1 de Septiembre la empresa vende mercancías por valor de \$ 2.000.000 IVA 19% y RF ; y descuenta a su cliente el 5% por pago de contado.

Cálculo:

Ventas	2.000.000
Descuento 5%	100.000
Total venta	1.900.000
Iva 19%	361.000
Retención en la fuente 2,5%	47.500



CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1105	CAJA	2.213.500	
110505	Caja General		
1355	ANTICIPO DE IMPUESTOS	47.500	
135515	Retención en la fuente		
4135	COMERCIO AL POR MAYOR.		1.900.000
413536	Venta de electrodomésticos		
2408	IMPUESTO SOBRE LA VENTAS		361.000
240810	Generado		

El 13 de septiembre la empresa vende mercancías por valor de \$ 10.000.000 a crédito, IVA 19% y RF 2,5% a DIAMANTE LTDA y le informa que si cancela antes de 30 días le concederá un descuento del 10%.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1305	CLIENTES	11.650.000	
130505	Nacionales		
1355	ANTICIPO DE IMPUESTOS	250.000	
135515	Retención en la fuente		
4135	COMERCIO AL POR MAYOR...		10.000.000
413536	Venta de electrodomésticos		
2408	IMPUESTO SOBRE LA VENTAS		1.900.000
240805	Generado		

DIAMANTE LTDA cancela a la empresa el 5 de octubre y gana el descuento sobre el valor de la mercancía por pronto pago.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER
1105	CAJA	10.650.000	
110505	Caja General		
5305	FINANCIEROS	1.000.000	
530535	Descuentos comerciales condicionados		
1305	CLIENTES		11.650.000
130505	Nacionales		

NOTA: Comúnmente las empresas utilizan políticas de ventas a través de descuentos con el fin de obtener mayores volúmenes de ventas y mayor liquidez, para lo cual otorgan descuentos ya sean comerciales, los cuales se aplican instantáneamente en el momento de la compra o venta o descuento condicional, el que realiza la empresa para acelerar el recaudo.

Deterioro

El deterioro de cartera (Provisión) consiste en ponderar el riesgo o pérdida de la cartera en las operaciones económicas, cuando presente sospechas o mora en su recaudo.

“Al finalizar el periodo contable, la empresa valorará si existe evidencia objetiva de deterioro del valor de los activos financieros en este caso de la cuenta Clientes. En el caso que se presente evidencia objetiva de deterioro del valor, la entidad reconocerá de forma inmediata una pérdida por deterioro del valor en resultados” (S11.21).

La evidencia objetiva de que un activo financiero está deteriorado contiene información observable que requiera la atención del tenedor del activo respecto a los siguientes sucesos que ocasionan la pérdida, como se observa a continuación:

- a) Dificultades financieras significativas del emisor o del obligado.
- b) Infracciones del contrato, tales como incumplimientos o moras en el pago de los intereses o del principal.
- c) El acreedor, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del deudor, otorga a estas concesiones que no le habría otorgado en otras circunstancias.
- d) Pase a ser probable que el deudor entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera.
- e) Los datos observables que indican que ha habido una disminución medible en los flujos futuros estimados de efectivo de un grupo de activos financieros desde su reconocimiento inicial, aunque la disminución no pueda todavía identificarse con activos financieros individuales incluidos en el grupo, tales como condiciones económicas adversas nacionales o locales o cambios adversos en las condiciones del sector industrial (S11.22).



- f) Otros factores que también pueden ser evidencia de deterioro del valor incluyen los cambios significativos con un efecto adverso que hayan tenido lugar en el entorno tecnológico, de mercado, económico o legal en el que opera el emisor. (S11.23).

Contabilización del deterioro

SE DEBITA: 5299 Provisiones por deterioro – Deudores comerciales

SE ACREDITA: 1398 Provisión por deterioro – Deudores comerciales

Métodos para el cálculo del deterioro con la entidad fiscal

Para el análisis de la clasificación de la cartera según su vencimiento e identificación del deterioro, el Estado ante las circunstancias de no pago permite la constitución de una provisión hoy en día denominada Deterioro para que pueda castigarse la cartera una vez calificada como incobrable. En este sentido existen dos métodos para su cálculo del deterioro como son la provisión general y provisión individual.

Provisión general.

Este método consiste en determinar la provisión por medio de porcentajes variables de acuerdo con la fecha de su vencimiento. “En la medida que transcurre el tiempo en que el cliente deja de pagar su obligación, aumenta el riesgo de cobrarla, por lo tanto se calcula un porcentaje mayor de provisión (Deterioro)” tal como lo establece el Art. 75 D. 2871/74 así:

MESES DE VENCIMIENTO	PORCENTAJE PROVISIÓN
Deudas que último día del ejercicio gravable llevan más de 3 meses de vencidas sin exceder de 6 meses.	5%
Deudas que último día del ejercicio gravable llevan más de 6 meses de vencidas sin exceder de 1 año.	10%
Deudas que último día del ejercicio gravable llevan más de 1 año de vencidas.	15%

Figura 3. Método Provisión general

Fuente. Decreto 2871 de 1974

Al analizar la cartera de la Comercializadora Gran Hogar Ltda., se encontró que los siguientes clientes tienen deudas pendientes a 31 de diciembre, tal como lo muestra la tabla, la empresa utiliza el método de provisión general.

CLIENTE	FACTURA	VALOR	MESES DE VENCIDA
Luis Ángel Abello Reyes	1458	12.300.000	4 meses
Juan Carlos Castro Rincón	1499	9.600.000	8 meses
Rosalba Quintero Pérez	1598	3.800.000	2 años
Juana Romero Vergel	1675	2.100.000	7 meses
Rocío Álvarez Luna	1688	1.600.000	9 meses
Consuelo Sánchez Bermúdez	1754	22.400.000	15 meses
Hugo Alberto Quintana Reyes	1820	27.400.000	4 meses

PRIMER PASO: Una vez identificados los clientes se procede a realizar el siguiente formato para el cálculo del deterioro de cartera

COMERCIALIZADORA GRAN HOGAR LTDA ANÁLISIS DE VENCIMIENTO DE CARTERA A 31 DE DICIEMBRE DE		MESES DE VENCIMIENTO DE LA CARTERA		
CLIENTE	FACT	+ 3 MESES	+ 6 MESES	+ 1 AÑO

Adaptado para fines académicos del Texto Contabilidad de Activos, elaborado por las docentes: Mg Magda Mildreth Rodríguez Castilla, Mg Marta Milena Peñaranda y Mg Naydú Judith Jácome.



TOTAL			
Porcentaje de Provisión			
Valor Deterioro			
Total Deterioro			

SEGUNDO PASO: Se realiza el registro

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

Provisión individual.

Consiste en aplicar una tasa del 33% a aquellas cuentas que tengan más de un año de vencidas. (Art. 74 D. 2821/74).

Al analizar la cartera de la Comercializado Gran Hogar Ltda., se encontró que los siguientes clientes tienen deudas pendientes a 31 de Diciembre, tal como lo muestra la tabla, la empresa utiliza el método de provisión individual.

CLIENTE	FACTURA	VALOR	MESES DE VENCIDA
Luis Ángel Abello Reyes	1458	12.300.000	4 meses
Juan Carlos Castro Rincón	1499	9.600.000	8 meses
Rosalba Quintero Pérez	1598	3.800.000	2 años
Juana Romero Vergel	1675	2.100.000	7 meses
Rocío Álvarez Luna	1688	1.600.000	9 meses
Consuelo Sánchez Bermúdez	1754	22.400.000	15 meses
Hugo Alberto Quintana Reyes	1820	27.400.000	4 meses

Calcular la provisión utilizando el método individual.

PRIMER PASO:

La cartera vencida a más de 1 año

Porcentaje de Provisión 33%

SEGUNDO PASO: Se realiza el registro

Adaptado para fines académicos del Texto Contabilidad de Activos, elaborado por las docentes: Mg Magda Mildreth Rodríguez Castilla, Mg Marta Milena Peñaranda y Mg Naydú Judith Jácome.



CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

Métodos para el cálculo del deterioro bajo NIIF.

La NIIF 9 establece para el cálculo de la Provisión por deterioro como una medida ponderada resultante del buen juicio de la información y comportamiento histórica de los deudores. Para tal efecto la gerencia establecerá una matriz de porcentajes de provisiones aplicando un porcentaje fijo según el número de días que el saldo de la cuenta por cobrar permanece pendiente de pago.

Vencimiento	TASA
Deuda corriente	1%
Vencida de 1-30 días	3%
Vencida de 31-60 días	5%
Vencida de 61-90 días	7%
Vencida más de 90 días	10%

Al analizar la cartera de la Comercializadora Norte Ltda., se encontró que los siguientes clientes tienen deudas pendientes a 31 de Diciembre, tal como lo muestra la tabla, la empresa utiliza el método de provisión general.

CLIENTE	FACTURA	VALOR	MESES DE VENCIDA
Comercial Prix Ltda	1458	2.300.000	24 meses
Trigal S.A	1499	9.600.000	12 meses
Quintero Pérez Asociados	1598	3.800.000	10 meses
Juana Romero Vergel	1675	2.100.000	3 meses
Rocío Álvarez Luna	1688	1.600.000	3 meses
Consuelo Sánchez Bermúdez	1754	22.400.000	2 meses
Hugo Alberto Quintana Reyes	1820	27.400.000	1 meses

PRIMER PASO: Una vez identificados los clientes se procede a realizar el siguiente formato para el cálculo del deterioro de cartera

Cuadro Análisis Cartera Vencida en NIIF



Vencimiento	Deuda Corriente 1%	1 a 30 3%	31 a 60 5%	61 a 90 7%	Más de 90 10%
Comercial Prix Ltda.					
Trigal S. A					
Quintero Pérez Asociados					
Juana Romero Vergel					
Rocío Álvarez Luna					
Consuelo Sánchez Bermúdez					
Hugo Alberto Quintana Reyes					
TOTAL					
Valor Provisión					
Valor Total provisión					

SEGUNDO PASO: Se realiza el registro

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

Ajustes a la cuenta provisión cartera

Al efectuar la provisión cartera se pueden presentar varias situaciones por las cuales se deben efectuar ajustes como se observa a continuación:

1. Si la cuenta provisión no tiene saldo anterior, este se calcula y se efectúa simplemente un registro de contabilización.

SE DEBITA: 5299 Provisiones por Deterioro

SE ACREDITA: 1398 Provisión por deterioro



Si el saldo de la provisión (o deterioro de cartera) anterior es 0 y el valor de la provisión actual es de \$147.000. El ajuste queda así:

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

2. Si al comparar el saldo anterior de la provisión cartera y es menor que el valor resultante del nuevo cálculo de la provisión se debe efectuar un registro de ajuste por el valor de la diferencia así:

SE DEBITA: 5299 Provisiones por Deterioro

SE ACREDITA: 1398 Provisión por deterioro

La cuenta provisión (o deterioro de cartera) tiene un saldo anterior de \$385.000 y el saldo de la provisión actual es de \$983.000. Se debe efectuar un ajuste por la diferencia de \$598.000, aumentando el gasto de la provisión por la diferencia, el ajuste queda así:

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

3. Si al comparar el saldo de la provisión anterior y es mayor que el cálculo de la provisión actual se debe efectuar un asiento de ajustes por la diferencia.

SE DEBITA: 1398 Provisión por deterioro

SE ACREDITA: 4150 Recuperaciones (ingresos)

La cuenta provisión cartera tiene un saldo anterior de \$9.486.000 a 31 de diciembre del año anterior y el cálculo de la provisión a 31 de diciembre del año actual es de \$7.520.000 y este es el valor real que debe presentarse en el estado de situación financiera, por lo tanto se ajusta disminuyendo la provisión por la diferencia de \$1.966.000. El ajuste queda así:

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

Adaptado para fines académicos del Texto Contabilidad de Activos, elaborado por las docentes: Mg Magda Mildreth Rodríguez Castilla, Mg Marta Milena Peñaranda y Mg Naydú Judith Jácome.

Castigo y recuperación de cuentas incobrables

Cuando el valor de las facturas que adeuden los clientes no ha sido recogido en el plazo pactado, cuando se hayan agotado las gestiones de cobro, se procede a castigar esa cuenta. Cada vez que se determine que una cuenta por cobrar de un cliente es incobrable se debe dejar de calificar activo y se debe cancelar o dar de baja.

Las cuentas de difícil cobro o incobrables son los derechos a favor de la empresa originada por ventas a crédito que no han sido canceladas por el deudor y que a juicio de la gerencia se encuentran irremediablemente perdidas. Dentro de la empresa es la gerencia la que da la orden de dar de baja o borrar una cuenta de uno o varios clientes, con base en los informes de la situación de cuentas por cobrar que pasa el Contador y que esta recibe de parte del Jefe del Departamento de Crédito y Cobranzas. Teniendo en cuenta los requisitos que se observan en la siguiente figura:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Que se haya originado en ventas de ejercicios anteriores. |
| <ul style="list-style-type: none">• Que exista el momento de cancelarla. |
| <ul style="list-style-type: none">• Que afecte el resultado del periodo en el cual se cancela. |
| <ul style="list-style-type: none">• Que existan razones para considerar la cuenta como perdida. |
| <ul style="list-style-type: none">• Que la cantidad a castigar sea la adecuada. |
| <ul style="list-style-type: none">• Analizar el tiempo que lleva sin pagar el cliente. |
| <ul style="list-style-type: none">• Analizar el manejo de las deudas adquiridas anteriormente por el cliente. |

Para castigar una cuenta se lleva a cabo el siguiente procedimiento:

1. Trasladar las facturas que no han sido recaudadas a la cuenta DEUDAS DE DIFÍCIL COBRO y luego se procede a castigar la cuenta. El ajuste quedaría así:

<u>SE DEBITA:</u> 1390 Deudas de difícil cobro

<u>SE ACREDITA:</u> 1305 Clientes
--



2. Cuando se hayan agotado todas las gestiones de cobro y el cliente no paga se procede a castigar la cuenta

SE DEBITA: 1398 Provisión por deterioro.

SE ACREDITA: 1390 Deudas de difícil cobro

La empresa decide trasladarla a cuentas de difícil recaudo del cliente Bertha Jaramillo quien adeuda a la empresa \$10.700.000.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

Una vez agotado las gestiones de cobro la empresa decide castigar la cuenta del cliente Bertha Jaramillo por considerarla incobrable. Valor provisión cartera a la fecha \$15.000.000.

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

Ocasionalmente una cuenta por cobrar que ha sido cancelada por carecer de valor posteriormente se recupera parcial o totalmente, estas recuperaciones se conocen con el nombre de recuperación de cuentas malas.

AL hacer la contabilización de la recuperación de la cartera puede ocurrir los siguientes casos:

Adaptado para fines académicos del Texto Contabilidad de Activos, elaborado por las docentes: Mg Magda Mildreth Rodríguez Castilla, Mg Marta Milena Peñaranda y Mg Naydú Judith Jácome.



1. Cuando se procede a recuperar una cuenta que ha sido dada de baja y la provisión de DEUDAS DE DIFÍCIL COBRO fue suficiente, el asiento de recuperación se efectúa así:

REGISTRO DE RECUPERACIÓN DE LA CUENTA:

DEBITO: CLIENTES o DEUDAS DIFÍCIL COBRO
CREDITO: PROVISIONES POR DETERIORO

REGISTRO PARA EL PAGO DE LA CUENTA:

DEBITO: CAJA
CREDITO: CLIENTES o DEUDAS DIFÍCIL COBRO

2. Cuando se procede a recuperar una cuenta que ha sido dada de baja y la provisión de DEUDAS DE DIFÍCIL COBRO no fue suficiente, el asiento de recuperación se efectúa así:

DEBITO: CLIENTES o DEUDAS DIFÍCIL COBRO
CREDITO: PROVISIONES POR DETERIORO y
RECUPERACIONES- Provisiones (INGRESOS)

REGISTRO PARA EL PAGO DE LA CUENTA:

DEBITO: CAJA
CREDITO: CLIENTES o DEUDAS DIFÍCIL COBRO

3. Cuando se procede a recuperar una cuenta que ha sido dada de baja y la provisión de DEUDAS DE DIFÍCIL COBRO no tiene saldo, el asiento de recuperación se efectúa así:

REGISTRO DE RECUPERACIÓN DE LA CUENTA:

DEBITO: CLIENTES o DEUDAS DIFÍCIL COBRO
CREDITO: RECUPERACIONES- Provisiones (INGRESOS)

REGISTRO PARA EL PAGO DE LA CUENTA:

DEBITO: CAJA
CREDITO: CLIENTES o DEUDAS DIFÍCIL COBRO

Transcurrido unos meses la empresa recupera la cuenta del cliente Bertha Jaramillo la cual consideraba incobrable y se había castigado o dada de baja. Valor provisión cartera a la fecha \$15.000.000.

REGISTRO DE LA RECUPERACION DE LA CUENTA

Adaptado para fines académicos del Texto Contabilidad de Activos, elaborado por las docentes: Mg Magda Mildreth Rodríguez Castilla, Mg Marta Milena Peñaranda y Mg Naydú Judith Jácome.



CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER

REGISTRO DEL PAGO DE LA CUENTA

CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER